



Jest Pan właścicielem myślę najbardziej innowacyjnej Firmy Deweloperskiej w Polsce, która umiejętnie połączyła ze sobą 3 niezwykle istotne dla Odbiorcy aspekty: Architekturę, Naturę i Strukturę. Czy mógłby Pan rozwinąć każdy z tych elementów i wyjaśnić ich wpływ na produkt końcowy?

Wchodząc na rozległy rynek, jakim jest działalność deweloperska, należało rozpocząć od stworzenia solidnych fundamentów. Idąc po kolei: ARCHITEKTURA to wybór projektu domu, opartego na tradycji, z wykorzystaniem aktualnych trendów, z którym doskonale dopasowaliśmy się do kierunku współczesnego budownictwa. NATURA to rozwiązania mające szacunek do czegoś, z czego będą korzystać kolejne pokolenia, czyli środowiska. STRUKTURA to cykl inwestycyjny, zawierający w pełni skoordynowane ze sobą działania, w oparciu o szczegółowe harmonogramy. Wymienione aspekty czynią nasze inwestycje transparentnymi na każdym etapie.

To co Państwa predysponuje do roli zdecydowanego Lidera w innowacyjnej branży deweloperskiej to kolejne połączenia Misji i Wizji, którego efekt doceniają zadowoleni Klienci. Rekomendują Państwa Produkty rodzinie i znajomym. To co według Pana jest tu istotniejsze Misja czy jednak Wizja? i dlaczego? Czy można być wizjonerem bez pasji lub też czy można się pasjonować bez wyraźnego celu?

Misja i Wizja powstawały w mojej głowie na długo przed założeniem firmy. Ich działanie jest komplementarne. Uważam, iż to, jak utożsamiamy się z marką Środowi-

Rozmowa z ADAMEM MERTASEM – Prezesem Zarządu Firmy „Środowisko Nieruchomości Sp. z o.o.”, która prężnie weszła na rynek deweloperski w Polsce i z maksymą: *dbamy jak nikt inny o środowisko i zadowolenie finalnego odbiorcy, zdobywa serca Klientów.*

ska Nieruchomości Sp. z o.o., ma znaczny wpływ na postrzeganie nas przez Klientów. Każdy z nas musi wyznaczać sobie ambitne, realne cele. Stały rozwój gwarantuje nam dążenie do niego. Jak w maksymie Goethego: Kto się nie rozwija, ten się cofa. Szczególnie w obecnej sytuacji, gdzie z uwagi na pandemię COVID-19, a co za tym idzie wiele niewiadomych, trzeba cały czas trzymać rękę na pulsie i obserwować rynek, podążając za oczekiwaniami Klientów.

Państwa Działalność to nie tylko budowa domów ale także doradztwo techniczne i pośrednictwo w zakresie zakupu gruntów. Czyli Klienci mogą liczyć na kompleksową obsługę od wskazania wła-

żeń gleby, terenów zalewowych, obciążeń nieruchomości, itp. A to są kluczowe informacje dla Klienta, które mogą zostać pominięte lub zlekceważone na początku, a ich skutki mogą być znaczące. Mamy także na uwadze zmiany przepisów, mogących wpłynąć na realizację. Jako przykład wymienię istotną nowelizację Prawa Budowlanego, która niebawem wejdzie w życie. W kolejnym etapie inwestycji, do wybranej działki dostosowujemy możliwość zabudowy i wykonujemy wizualizację. Później zostaje już tylko realizacja, aż do uzyskania Pozwolenia na Użytkowanie.

Co tak naprawdę oznacza sformułowanie «optymalizacja inwestycji»?



ściwej działki, projekt techniczny aż po realizację samej nieruchomości?

To teraz już wiem dlaczego jesteście Numer 1 w Regionie.

Kompleksowa obsługa to klucz do sukcesu. Już na etapie wyboru działki warto wiedzieć, na jakie potencjalne ograniczenia możemy napotkać. To, co zwróciło moją uwagę na początku działalności, to sytuacja, w której pośrednicy nieruchomości jako pierwszy etap proponują tournée z wizjami lokalnymi poszczególnych działek. Dla mnie jest to jeden z ostatnich etapów, ponieważ obecne możliwości pozwalają nam z poziomu telefonu i biurka prześledzić większość danych, czy przedmiotowy teren, jest „czysty” od np. ska-

Panie Redaktorze, najkrócej mówiąc, jest to dostosowanie do narzuconych warunków. Wybieramy możliwie najlepsze rozwiązania, mając jednocześnie na uwadze: preferencje Klienta, koszty, terminy, przepisy, warunki zabudowy i obowiązujące trendy. W konsekwencji staramy się uchwycić istotę zjawiska synergii. A wszystko zaczyna się od wybrania optymalnej lokalizacji. Obecnie, realizujemy dwie kameralne inwestycje, na zielonych terenach, bardzo dobrze skomunikowanych z miastami aglomeracji śląskiej. Planujemy także inwestycje w regionie zachodniopomorskim.

Wiedza to jedno a doświadczenie to drugie. Gdzie Pan czerpał właściwą wiedzę a gdzie doświadczenie?

Podstawową wiedzę dały mi studia techniczne na Politechnice Śląskiej. Jej rozwój i wdrażanie umożliwił mi Energoprojekt Katowice S.A., największe biuro projektowe w Polsce, w sektorze energetyki.

Generalnie, po rozpoczęciu pracy zawodowej, wykorzystujemy zdobytą wiedzę i weryfikujemy ją z doświadczeniem starszych koleżanek i kolegów. Ten etap jest bardzo ważny, bo jeżeli podejmiemy do niego z pokorą i cierpliwością, może-



my naprawdę dużo się nauczyć. Projektowanie nauczyło mnie tych cech. Kolejnym etapem było szeroko pojęte zarządzanie ludźmi i projektami krajowymi oraz międzynarodowymi wraz z koordynacją ich realizacji. Tutaj z kolei, zawsze starałem się patrzeć na każdą osobę indywidualnie, jej ścieżkę kariery, kształtowanie kompetencji miękkich, tak ważnych w dzisiejszych czasach. To niezwykle uczucie obserwować, jak osoba się rozwija i awansuje.

Skąd tak ogromna uwaga i atencja skupiona na poszanowaniu środowiska?

Każdy z nas jest odpowiedzialny za to, co robi. Jeżeli mamy wpływ na określone działania, powinniśmy to wykorzystać. Na początku kosztuje nas to trochę energii i czasu, ale jest to porównywalne np. do wprowadzania procedur w firmie, które po latach stają się codziennością. Na co dzień z żoną i dziećmi staramy się kupować wyłącznie ekologiczną żywność, np. od lokalnych rolników czy sklepów internetowych. Podobnie z wypiekaniem ekologicznego, orkiszowego chleba. Czy segregacją odpa-

dów. Na początku były trudności, teraz nie wyobrażamy sobie, by było inaczej.

Nasze dzieci na nas patrzą i widzą więcej, niż nam się wydaje.

Proszę opowiedzieć o konkretnych założeniach Pana 2 inwestycji: Natura I i Natura II. Co je dzieli a co łączy?

W zasadzie obydwie inwestycje mają 90% cech wspólnych. Różni je jedynie lokalizacja i typ zabudowy (bliźniacza i wolno stojąca). Są to kameralne inwestycje,

kariery projektanta i wchodząc na ścieżkę menedżerską, warto skonfrontować swoje działania z innymi. Taką możliwość dają studia MBA.

Generalnie, to od nas zależy, jaką drogę obierzemy, ponieważ studia powinny nauczyć nas przede wszystkim myślenia, planowania i organizacji pracy. Wówczas będzie to efektywnie wykorzystany czas.

Buduje Pan razem z Klientem uwzględniając na bieżąco jego pragnienia i potrzeby.

Proszę powiedzieć co jest zawsze priorytetowe a co Pana czasami zaskakuje, przecież Klienci mają różne potrzeby, pomysły i wymagania?

Zdaję sobie sprawę, iż Klient inwestuje zazwyczaj znaczne środki swojego życia. Zatem powinien on mieć możliwość uczestnictwa w procesie, szczególnie na etapie budowy. Działając w systemie otwartego rachunku powierniczego, Klient wpłaca do banku środki za określony etap, następnie bank weryfikuje dewelopera i dopiero wówczas przelewa środki. Inwestycje mamy podzielone na 4 etapy. Taka transparentność powoduje, iż zyskujemy zaufanie, którego nie chcemy zawieść. Chcemy być partnerem w tworzeniu przyszłości.

Pan jako Pan i Środowisko Nieruchomości jako Marka w roku 2030. Jakie ma Pan marzenia i plany zawodowe i prywatne na najbliższe 10 lat?

Wbrew pozorom to krótki horyzont czasu. Jako krajowa marka, będziemy ciągle doskonalić równowagę pomiędzy wprowadzaniem komfortowych rozwiązań kameralnych osiedli, a poszanowaniem środowiska. Będziemy jednocześnie obserwowali zachowania rynku i otoczenia. Mając w pamięci tegoroczną Ligę Mistrzów, odwołam się do przykładu, związanego z wyjątkową techniką wykonywania rzutów karnych przez Roberta Lewandowskiego. W momencie, w którym zobaczył, że inni próbują ją naśladować, upewnił się, że to działa. A prywatnie? Może nie za 10, ale za 15 lat, własne gospodarstwo ekologiczne... kto wie? Tymczasem, dziękuję za zaproszenie i proszę o zapoznanie się z naszą stroną www.srodowiskonieruchomosci.pl oraz skorzystania z aktualnej oferty zakupu nieruchomości.

**kontakt: Prezes Zarządu Środowisko Nieruchomości Sp. z o.o.
Adam Mertas 733 410 077, www.srodowiskonieruchomosci.pl
e-mail: mertas.adam@srodowiskonieruchomosci.pl**



I have the honour and pleasure of talking to Mr ADAM MERTAS, CEO of „Śródownisko Nieruchomości Sp. z o.o.”. This company has dynamically entered the development market in Poland and is winning customer hearts as an organisation that cares more than anyone else about such issues as the environment and final customer satisfaction.

Thank you very much for agreeing to the interview.

You are the owner of the most innovative Development Company in Poland, which has skilfully combined 3 aspects that are extremely important to the Recipient: Architecture, Nature and Structure. Could you elaborate on each of these and explain their impact on the final product?

Entering the broad development market, we had to start by creating solid foundations. Starting with ARCHITECTURE - choosing a traditional house design using current trends ideally adapted to modern construction. Followed by NATURE - solutions that respect something that will be used by future generations, i.e. the environment. And finally, STRUCTURE - an investment cycle with fully coordinated activities and detailed schedules.

The above-mentioned aspects make our investments transparent at every stage.

What makes you a definite Leader in the innovative development industry is combining the Mission and Vision, which is much appreciated by satisfied customers. They recommend your products to family and friends. What do you think is more important here: the Mission or the Vision?

And why? Can you be a visionary without passion, or is it possible to be passionate without a clear goal?

The Mission and Vision were created in my head long before starting the company. They complement each other. I believe that how we identify with the brand Śródownisko Nieruchomości Sp. z o.o., has a significant impact on how customers perceive us. Each of us must set ambitious, realistic goals. Constant development helps us strive to fulfil them. As in Goethe's maxim: He who moves not forward, goes backward. Especially in the current situation, where due to the COVID-19 pandemic, and thus many unknowns, you need to keep your finger on the pulse and observe the market, striving to meet the expectations of customers.

Your business is not just about building houses but also providing technical consultancy and brokerage with regards to land purchase.

So customers can expect comprehensive service from choosing the right plot, through technical design to developing the property itself?

Now I know why you are Number 1 in the Region.

Comprehensive service is the key to success. Already at the stage of choosing a plot, it is worth knowing what potential limitations we may encounter. What I noticed when I first started the business was that real estate brokers tend to start with visual inspections of plots. For me, this is one of the last stages, because current technologies allow us to check the area in question from our phone or computer in terms of soil contamination, floodplains, or property encumbrances, etc. This is key information for the client, which may be omitted or disregarded in the beginning, and this can have significant consequences. We also take into account any changes in regulations that may affect development. For example, there is a significant amendment to the Construction Law, which will enter into force soon. In the next stage, we check the possibilities for building on the chosen plot and create a visualisation. Afterwards all that's left to do is execute the project and obtain the Use Permit.

What does the term "investment optimisation" really mean?

Briefly speaking, it means adjusting to the imposed conditions. We choose the best possible solutions, bearing in mind customer preferences, costs, deadlines, regulations, development conditions and applicable trends. Consequently, we try to capture the essence of synergy. And it all starts with choosing the optimal location. Currently, we are working on two small investments in green areas, very well connected with the cities of the Silesian agglomeration. We are also planning investments in the West Pomeranian region.

Knowledge is one thing and experience is another. Where did you get your knowledge and experience?





I gained basic knowledge while studying technology at the Silesian University of Technology, which I later developed and put into practice working for Energoprojekt Katowice S.A., the largest design studio in Poland, in the energy sector.

Usually once we start working we use the knowledge we gained in school and compare it with the experience of senior colleagues. This stage is very important because if we approach it with humility and patience, we can really learn a lot. Design has taught me these qualities. The next stage was managing people and managing and coordinating national and international projects. Here, in turn, I have always tried to look at each person individually, their career path and shaping soft skills, so important nowadays. It is an amazing feeling to watch a person grow and advance.

Why so much focus and attention on respecting the environment?

Each of us is responsible for what we do. If we have influence over certain actions, we should use it. At the beginning, it takes some energy and time, but it is like introducing new procedures in the company, which after many years become commonplace. Every day, with my wife and children, we try to buy only organic food, e.g. from local farmers or online stores. The same applies to baking organic, spelt bread or recycling. In the beginning it was difficult, but now we can't imagine doing things differently.

Our children are watching us and they see more than we think.

Tell us about the specific advantages of your 2 investments: Natura I and Natura II. What do they have in common and how are they different?

Technically, both investments are 90% alike. They differ only in the location and type of development (twin and free-standing). These are intimate properties, featuring the same type of charming house, based on the traditional "cube house", using current trends in architecture. The houses all have attractive, timeless facades and top-class windows and doors, that let plenty of light inside. They are located in green areas in the vicinity of a nature reserve or a botanical garden. They are also energy-efficient and equipped with heat pumps and photovoltaics. I should also add that there will be vehicle charging stations installed in the garage.

You are a graduate of the Faculty of Engineering and Construction at the Silesian University of Technology and you also hold an MBA degree.

What did you get from these universities?

Technical studies provide the necessary industry knowledge. We have to choose the right tools depending on the path we want to follow. When switching from design to management, it is worth consulting with others. This is where MBA studies come in.

Generally, it is up to us which path we choose. The university should teach us

mainly how to think, plan and organise our work. Only then will our time be used effectively.

You develop projects in cooperation with the client, taking into account his wishes and needs on an ongoing basis.

In your experience, what are the usual priorities and what has surprised you in the past, since clients have various needs, ideas and requirements?

I am aware that clients usually invest a lot of their life's resources. Therefore, they should be allowed to participate

in the process, especially during the construction phase. When it comes to open escrow accounts, the client pays the bank for a specific stage. The bank then verifies the developer and transfers the funds. Our investments are divided into 4 stages. Such transparency means that clients trust us, and we don't want to lose this trust. We want to help them create their future.

What are your dreams and plans for the next 10 years, privately for you and professionally for your company?

Contrary to appearances, ten years is not a long time. As a domestic company, we will constantly work on improving the balance between introducing comfortable solutions in intimate housing estates and respecting the environment. At the same time we will observe the situation on the market and the environment. Using this year's Champions League as an example, we can look at Robert Lewandowski and his unique technique of taking penalty shots. The moment he saw others trying to imitate him, he made sure his technique worked. As far as my private life is concerned, I'd like to own an organic farm, but maybe not until 15 years from now. In the meantime, thank you for the interview and I encourage everyone to check out our website:

www.srodowiskonieruchomosci.pl and take advantage of our current real estate offer.

**Contact: Adam Mertas, CEO of Środowisko Nieruchomości Sp. z o.o.
Adam Metras 733 410 077, www.srodowiskonieruchomosci.pl
e-mail: mertas.adam@srodowiskonieruchomosci.pl**